

BLÅ AFFÄRSUTVECKLING

Förstudie kring modeller, metoder och resultat i tidigare affärsutvecklingsprojekt. Samt problemställningar och frågor som framkommit i samtal med företagare och organisationer inom de olika maritima näringarna.

Förprojektet Blå Affärsutveckling syftade till att få in underlag för att se om det finns behov av att skapa en gemensam Maritim Utvecklingsarena för Bohuslän, genom stöd från regionalfonden, i samarbete med det Maritima klustret



Ingela Skärström

2016-05-16

FÖRORD

Denna förstudie är gjord som ett komplement till de andra förstudierna inom det maritima klustret i Västsverige, inför en gemensam ansökan till Regionalfonden. I arbetet med att utveckla de blå näringarna är det viktigt att ta vara på erfarenheter från tidigare affärsutvecklingsprojekt samt de erfarenheter som arbetet med Blå översiktsplan och Maritima näringslivsstrategin har gett.

Arbetet är gjort inom Tillväxt Norra Bohuslän. Bidragit till arbetet har företagare inom de maritima näringarna och Näringslivsutvecklarna, Anne Gunnäs, Lysekil, Tomas Larsson, Sotenäs, Elenor Olofsson, Tanum, Erland Lundqvist, Strömstad, samt Elsie Hellström, Carl Dahlberg och Ingela Skärström, Tillväxt Norra Bohuslän gjort.

Förstudien har finansierats av Fyrbodals kommunalförbund och Västra Götalandsregionen.



Innehåll

Förord	1
Arbetsmetod	3
Bakgrund	3
Figur 1. Processkiss Projekt Blå Affärsutveckling	4
Tidigare projekt och erfarenheter	5
Tabell 1. Genomförda projekt och resultat för att stärka företag	6
Erfarenheterna från projekten	6
Tabell 2. Företag som startat de senast 5 åren	8
Tankar kring affärsutveckling	8
Samverkan och kommunikation	10
Tillväxtskapande arenor som kan och bör skapas	11
Samverkan och kommunikation med Maritima klustret	13
Olika Näringar	14
Figur 2 – Gemensamma resurser	14
Framtiden för Blå Näringar	14
Slutsats	16
Referenslista, länkar:	17

ARBETSMETOD

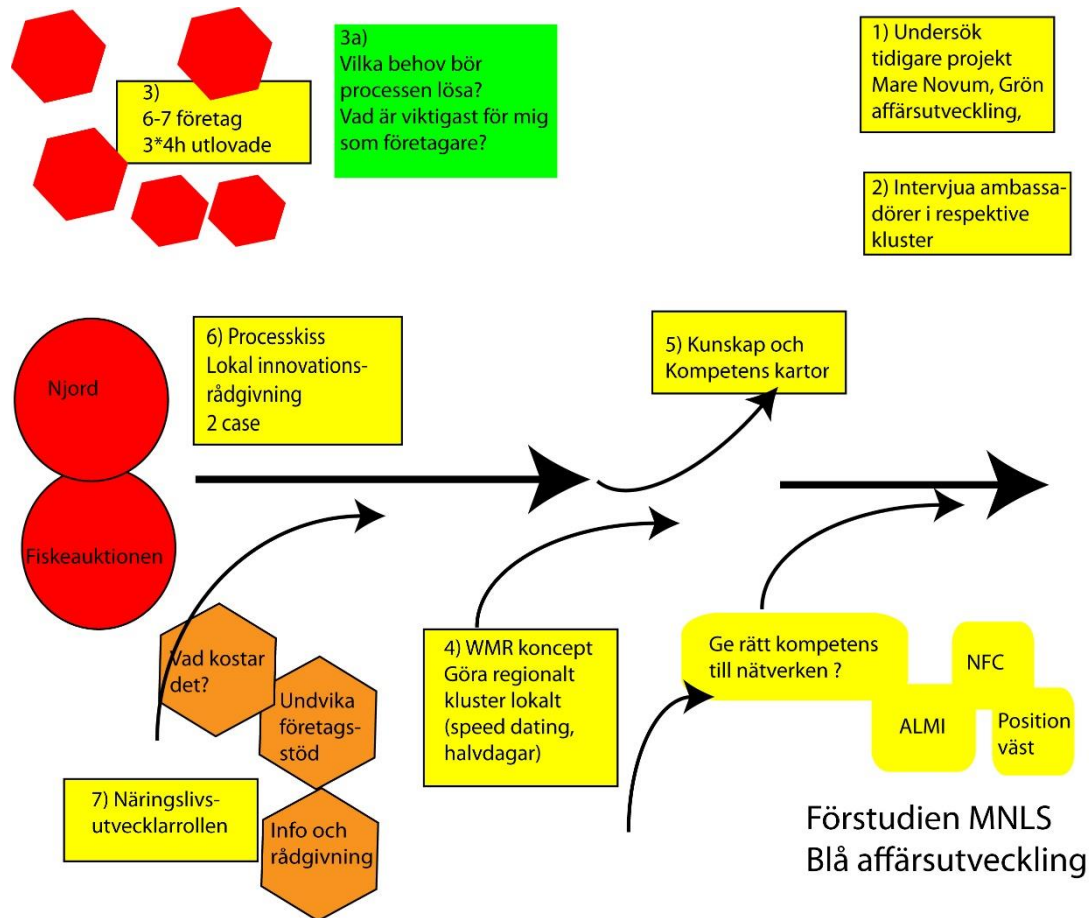
Vårt arbete har baserats på intervjuer och rundabordssamtal med företagare och företrädare för olika organisationer. Vi har gjort studiebesök och vi har även sökt information i dokumentation från tidigare projekt.

BAKGRUND

Tillväxt Norra Bohuslän har under en tid arbetat med att ta fram en Blå Översiktsplan och en Maritim Näringslivstrategi för Norra Bohuslän och de fyra kommuner som ingår i denna gruppering. Under detta arbete har ett stort antal intervjuer och rundabordssamtal genomförts som har gett en mängd information som vi måste hantera och ta tillvara. För att göra detta på ett överskådligt sätt och också för att kunna dra nytta av given information gjordes en handlingsplan. (se bilaga 1)

Maritima klustret som är ett etablerat partnerskap sedan 2011 kring de maritima näringarna och omfattar företag, myndigheter, organisationer och forskningsinstitutioner, har under samma tid arbetat med att utveckla sina olika delar. Förstudiemedel söktes för att se över vilka klusterdelar som skulle kunna passa in i en gemensam testbädd och maritim utvecklingsarena. Efter genomförda förstudier var målet att använda resultatet och tillsammans göra en ansökan till regionalfonden. Tillväxt Norra Bohuslän beslöt att också göra en förstudie för att se hur affärsutveckling kring de maritima näringarna skulle kunna ske. Processen för förstudien belyste vi i följande figur 1.

Figur 1. Processkiss Projekt Blå Affärsutveckling



Projektprocessen visar: Genomgång av tidigare projekt (1) och erfarenheter (2) samt vilka behov (3) affärsutvecklingsprocessen bör ge svar på. Två planerade "case"(6) varav Fiskeauktion blev det som användes, för att ge inspel till fortsatt arbete. Näringslivsutvecklarnas viktiga roll (7) som förmedlare av information och kontaktskapare för rätt kunskap och kompetens från nätverket till företagen. Womens match race-koncept (4) genomfördes inte. Kunskaps och kompetenskartor (5) genomdrevs bara till viss del.

TIDIGARE PROJEKT OCH ERFARENHETER

Det finns flera framgångsrika projekt för att främja företagande och bidra till att starta företag och utveckla befintliga företag som drivits tidigare i Bohuslän. Under projekttiden har det varit en givande och uppskattad verksamhet, men när projekteten avslutats har ett vakuum uppstått och en kontinuitet saknats. De projekt som är mest kända är:

- Näringslivsresurs Norra Bohuslän som drevs från Håby i Munkedal 1996 fram till 2004.
- Grön Affärsutveckling som hade sitt centrum i Dingle och som har varit upphovet till flera livskraftiga företag drevs 2005 till 2009
- Mare Novum som utgick från Lovénscenter i Strömstad och hade marinforskning med koppling till de maritima näringarna som fokus för att utveckla befintliga och starta nya företag. Projektet drevs i två omgångar 2008 till 2010 med en förlängning 2011 till 2012.

Vid genomgång av de projektredovisningar som gjorts och intervjuer av projektledarna och några av de företag som fått stöd och hjälp utkristalliserar sig några saker som verkar viktiga för framgång.

- Företagsbesök och uppsökande verksamhet ger ofta resultat.
- Rundabordssamtal som dialogform ger effekt snabbt.
- Lyhördhet hos rådgivare/stödfunktion mot marknaden är mycket viktig.
- Att koppla ihop människor med liknande idéer, vara med och hjälpa till att utveckla dessa genom rätt stöd och koppling till befintliga stöd och struktursystem ger resultat.
- Branschkunskap hos rådgivarna underlättar förståelsen för svårigheter i utvecklingen av företaget.
- Under senare tid har Maritima Klustrets ambassadörer blivit viktiga för kommunikationen inom de maritima näringarna.

Tabell 1. Genomförda projekt och resultat för att stärka företag

Projekt	Tid	Startade företag	Företag som utvecklats	Företag som deltagit	Nya Arbets-tillfällen
Näringslivsresurs Norra Bohuslän	1996-2002	429			900
Näringslivsresurs Norra Bohuslän	2002-2004	62			116
Samkraft i Bohuslän - för turistnäringen	2002-2004	3			4
Konstkusten – Kulturnäringen	2004-2005	7		26	15
Tanums Innovationscentrum (TIC)	2004			14	9
Tjärnö Centre of Excellence 2	2005			58	
Grön affärsutveckling	2005-2009	21	27		38
Tjärnö Innovationssystem (TIS)	2006-2007	2		38	9
Mare Novum	2008-2009				
Mare Novum	2011-2012	0		33-27	3

**Projekt redovisar resultat på olika sätt, beroende på vilka kriterier som satts som mål från början. Vid en sammanställning kan ändå ses att projekt ofta varit positiva för start av företag, och många gånger även genererat arbetstillfällen.*

Erfarenheterna från projekten

Vi har framför allt tittat på projekten Grön affärsutveckling och Mare Novum. Det startas få företag inom den maritima sektorn. Då ser vi generellt till nystartade företag inom de blå näringarna och inte specifikt till en viss bransch. Vi har hittat två maritima företag som har startats genom ett av de tidigare projekten (TIS). Flera företag har med all sannolikhet haft en god hjälp av projektet Mare Novum även om de inte finns med i slutrapporten. Däremot har Grön affärsutveckling genererat många livskraftiga företag på landsbygden.

Vi har utgått från SNI koder (Svensk Näringsgrensindelning) för olika maritima verksamheter och har tagit hjälp av SCB och Skatteverket för att hitta vilka typer av företag som har startats.

Under de senaste 10 åren har det startats 76 företag med anknytning till maritima näringar i Norra Bohuslän. Strömstad 15 st. Tanum 23 st. Sotenäs 15 st. och i Lysekil 24 st.

SNI koderna som vi sökt på visar sig vara något osäkra då flera företag har ”fel kod” för sin verksamhet. Företaget har utvecklats och nya delar har tillkommit men SNI-koden har inte alltid uppdaterats.

Under vissa SNI koder kan även företag med mer landbaserad verksamhet ligga, vissa koder är generella.

En annan orsak till att vi inte hittar företaget, kan vara att företaget är registrerat på annan ort som t.ex. Seabased som har verksamhet i Lysekil men är registrerat i Uppsala.

Vi har inte sett något starkt tryck från entreprenörer, att vilja starta maritima/marina företag eller utveckla maritima produkter. Frågor som vi ställer oss efter projektet är:

Hur skall vi stimulera fler till att våga satsa? Är det bristande lönsamhet? Är det regelkrångel? Är det finansieringsproblem? Vad är det som gör att inte fler satsar?

Med en tydlig inriktning på affärsutveckling presenterade regeringen en nya nationell maritim strategi augusti 2015. Maritima klustret och satsningen där visar att politiker och många inom näringarna eller nära knutna till näringarna såsom forskningen arbetar för att de maritima näringarna skall utvecklas. De maritima näringarna ses som en viktig resurs.

Men var finns företagen? Här behöver mer göras för att hitta entreprenörer som vågar och vill satsa. Kan en gemensam Maritim Utvecklings Arena underlätta för dessa entreprenörer?

Tabell 2. Företag som startat 2006-01-01-2015-12-31 samt befintliga företag 2015-12-31

SNI-Kod	Maritima företag	Nya	Totalt
		63	103
03.21	Vattenbruk i saltvatten		
03.119	Övrigt saltvattensfiske		
03.210	Fiskodling i saltvatten	4	6
03.210	Musselodling i saltvatten		
03.210	Hummerodling i saltvatten		
10.890	Extrakt av fisk, blötdjur tillverkning		1
10.200	Fisk & skaldjur torkning	4	10
50	Sjötransporter		
50.201	Reguljär sjötrafik med gods	2	2
50.202	Icke reguljär sjötrafik	4	7
50.301	Skärgårdstrafik, reguljärtrafik med passagerare	2	3
50.302	Skärgårdstrafik, icke reguljär trafik med passagerare	7	15
50.401	Skärgårdstrafik, reguljärtrafik med gods		
50.402	Skärgårdstrafik icke reguljär trafik med gods	2	3
55.101	Hotell & restaurang		
77.210	Uthyrning av fritids o sportutrustn. Kajakuthyrning	3	8
79.900	Turist o Bokningservice	14	19
85.510	Sport och Fritidsutbildning	21	29

Tankar kring affärsutveckling

I våra samtal har vi ställt frågor, om vad som underlättar för företag att starta eller utveckla sina verksamhet.

Vilka behov bör processen lösa?

En entreprenör behöver få/hitta tydlig information om tillvägagångssätt, för att komma rätt i sin satsning. Detta för att kunna etablera en fungerande och på sikt vinstdrivande verksamhet, med liten risk. För företag inom de maritima näringarna ser det ut som processen från idé till start av ett företag många gånger är längre än för andra verksamheter. Finansiering av startkapital men också finansiering för uthållighet under en i många fall lång uppstartsprocess är hinder i flera fall. Bristen på kompetens och kompetent personal kan säkert också vara en begränsande faktor som i många andra verksamheter.

Vad är viktigast för mig som företagare?

När vi ställer denna fråga till företagare, får vi svaret, tydlighet, vad

som gäller och ”snabba” svar. Det är viktigt för innovatörer och entreprenörer att veta vad de behöver förhålla sig till i sitt utvecklingsarbete. För företag inom vattenbruk är det ofta stora ekonomiska satsningar som skall göras och där behövs tydlighet i lagar och regler, vad som gäller över tid, för att kunna beräkna rätt i sina investeringar.

För att skaffa oss mer kunskap har vi djupintervjuat Anders Granhed ägare till Scanfjord, Mollösund på Orust som också är medlem i Sveriges Skaldjursodlares producentförening.

Där fick vi mer information kring problemet att utveckla musselodlingar och den regelskillnad det innebär att vara areellnäring och inte vara areellnäring, här finns frågetecken som är viktiga att upplysa om när man startar denna typ av verksamhet.

Önskemål och frågor från branschen är bl.a.

- Tillståndsprocessen för odling måste snabbas upp och förenklas.
- Mussel- och Ostron odling borde räknas till att vara areellnäring vilket det inte är idag.
- Kostnader för kontrollen är höga, hittills har projektet ”Matlandet” tagit en del av denna kostnad men nu finns inte ”Matlandet” längre, så vad är det som kommer att gälla framåt i tiden? Vem kommer att belastas med kostnaden?
Branschorganisationen eller det enskilda företaget.
- Miljönytta - Odlingarna gör stor nytta för vattenmiljön när närsalter tas upp – skulle man kunna få betalt eller på något sätt sälja dessa, då skulle lönsamheten kunna förbättras och det skulle finnas fler incitament till att starta odlingar.
- Dagligvaruhandeln skulle kunna hjälpa till mer med att saluföra svenska musslor och ostron.
- En arena för möten med PO (producentorganisationer) är på önskelistan viktigt med information och dialog i tidiga skeden.
- Testbäddar är viktiga för att utveckla.
Kan en marin utvecklingsarena vara en väg framåt?

Regelverket på nationell nivå kan ibland vara krångliga och det är svårt för företag att hantera skillnader mellan olika näringar som ändå känns närbesläktade som vattenbruk – musselodling och jordbruk – odling, ändå skiljer sig många regler för verksamheterna.

SAMVERKAN OCH KOMMUNIKATION

I vårt arbete i Tillväxt Norra Bohuslän, har vi sett vikten av samordning och behov av att se samband och samarbeta över kommungränserna för att nå tillväxt. Senast såg vi detta i arbetet med att ta fram en Blå Översiktsplan som gäller för alla våra fyra kommuner och vår gemensamma Maritima Näringslivsstrategi.

Under arbetet har ett antal hinder synliggjorts för utveckling och vi har även fått förslag på lösningar. Resultaten från de möten vi har haft med företag har använts för att skapa en handlingsplan som nu ligger till grund för framtagandet av Maritim Näringslivsstrategi för Norra Bohuslän. (se bilaga 1)

Det viktigaste vi tagit med oss från detta arbete är följande:

- Det skall lukta fisk i Bohuslän! Vårt historiska arv finns i maritima näringar.
- Vi behöver nyttja våra resurser och möta utmaningar med en långsiktig utveckling av vårt maritima näringsliv.
- Norra Bohusläns attraktivitet är beroende av rena, artrika och livskraftiga hav.
- Samarbetet inom TNB är en styrka för vårt näringsliv.

Samrådsversionen av den maritima näringslivsstrategin har en avsiktsförklaring i tre punkter.

- Skapa förutsättningar för en hållbar och bestående utveckling av maritima näringar som nyttjar våra havsresurser och möjliggör vårt traditionella förhållande till havet.
- Uppmärksamma betydelsen av maritima näringar och forskning för våra kommuner och den potential som de innefattar. De näringar som etablerar sig och växer i vår region kan och ska skapa mervärde här.
- Värdesätta och värna havets resurser och naturvärden då framtiden likväl som historien och kulturarvet i våra kommuner är starkt förknippade med havet och utkomsten där av.

Tillväxtskapande arenor som kan och bör skapas

Som ett steg i att identifiera behov och samband mellan lokal och regional struktur förde vi under sommaren och hösten en dialog med företagare. Fiskauktion i Smögen är en verksamhet som är viktig för utveckling av maritima näringen med fisk och skaldjur som råvara. Hos ledningen för Fiskauktion finns förhoppningar om att bidra till utveckling av en arena för maritima näringar och de vill gärna vara med i vårt fortsatta arbete. Flera nya sätt att leverera/distribuera fisk diskuteras. Fiskauktion ser även sin verksamhet som intressant ur ett turistperspektiv och vill även utveckla den delen. Det finns också ett kulturhistoriskt perspektiv som inte får glömmas bort. Fiskauktionerna är intressanta för turister och att få ta del av hur de har utvecklats är en spännande historia.

När det gäller regional struktur så är fiskauktionen en naturlig aktör. Genom sitt nätverk med lokalt förankrade yrkesfiskare, vattenbrukare och inköpare kan de på ett enkelt sätt koppla ihop dessa för att delge råd, erbjuda utbildning, eller genomföra workshops. På detta sätt kopplas företag med ambition om utveckling, ihop med marknad och får direkt respons på sin idé och verksamhet.

Mötesplatser är viktiga för att utveckling skall ske och därför har vår ambition varit att få fram underlag för att kunna skapa en Maritim Utvecklingsarena i Bohuslän. Det undersökande arbete vi har gjort visar att det finns ett stort behov av att träffas. Detta synliggörs genom att en första fysiskt arena sett dagens ljus i och med att Symbioscenter har etablerat sig i Sotenäs kommun. Med Symbioscenter som ett viktigt nav och med en stark marin energiinriktning i Lysekil, finns idag en tro på att en maritim tillväxt i Norra Bohuslän.

I Tillväxt Norra Bohuslän har vi en bra plattform för att kommunicera kring de blå näringarna och andra frågeställningar som berör de fyra kommunerna som ingår i TNB. Genom samarbetet med det Maritima klustret har vi även en bra kommunikationsväg till och från universitet/högskolor. Vi har identifierat att mot näringarna brister det ibland, i kommunikationen då det inte alltid är lätt att möta/nå företag.

Det är många aktörer som vill stärka företagandet inom de maritima näringarna, till viss del känner de till varandra, men här skulle en tydligare struktur var givande att känna till, framförallt för företagen.

Som t.ex. Vem gör vad? Var finns kompetens? Var finns tillgänglig information? Vem skall jag fråga? Vad kan jag få hjälp med? Vad tillhandahålls utan kostnad och vad måste jag betala för?

Kommunikationsvägarna är inte tydliga och det är många som uppvaktar företagen, vilket kan upplevas som påfrestande.

Splittrade producentorganisationer underlättar inte kommunikationen inom fiske och vattenbruk, det finns också en viss konkurrens.

Men för att lyft fram ett bra exempel, så har Turistrådet Västsverige tagit en ledande roll och drivs nu på ett aktivt och proffsigt sätt för att utveckla de maritima turismnäringarna.

Producentförening eller Branschråd
Svensk skaldjursodlings producentförening
De Recirkulerande Vattenbrukarna Sverige Ekonomiska förening
Matfiskodlarna
Sveriges Fiskares riksförbund (Yrkesfiskaren.se) SFR
Fiskbranschens riksförbund (FR)
Svenska Kustfiskare Väst (SKV)
Sveriges Fiskares Producentorganisation (SFPO)
GFPO
Havs- och Kustfiskarnas PO (HKPO)
Västkustfiskarnas service AB
Sjömatsfrämjandet
Sveriges Fiskgrossister
GFA Göteborgs Fiskauktion
Svenska Fiskhandelsförbundet
Skärgårdarnas riksförbund
Skärgårdsredarena
Redareföreningen
Företagarna
Turistrådet Västrådet

Samverkan och kommunikation med Maritima klustret

Under projektet har vi även lyssnat in vad de andra delklustren arbetade med i sina förstudier för att få en så samlad bild som möjligt inför vår gemensamma ansökan.

-Vi deltog i juni i ett seminarium kring turism i Göteborg som var intressant och givande, utvecklingen inom turismen är stark och nya produkter kommer hela tiden här är det viktigt att vår lokala företag får ta del av denna information för att kunna dra nytta av forskning och utveckla sina företag.

-Deltog vid vattenbruksdag på Tjärnö, en intressant dag som samlade många aktörer inom vattenbruk och gav en spännande bild av en bransch med stor framtidstro och utvecklingspotential.

- Möten och samtal har genomförts med SP och Livsmedelsacceleratorn för att se vad de hade att erbjuda och vilka delar som skulle kunna nyttjas för att stärka livsmedelsföretagen i vårt område.

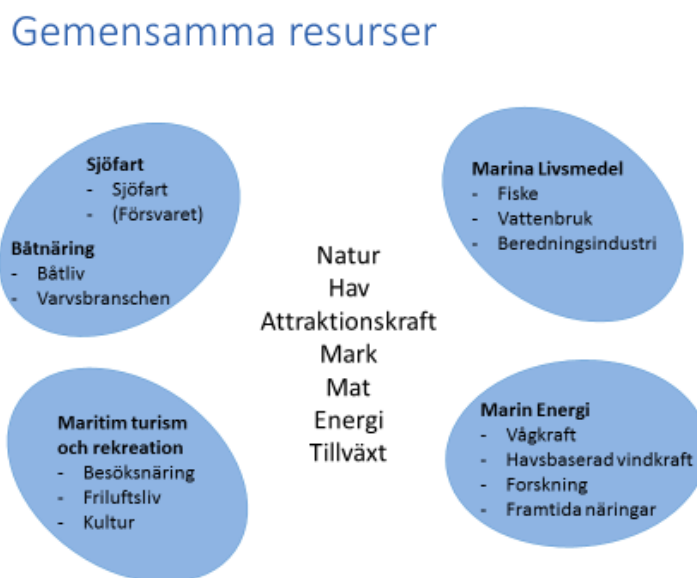
Under sommaren började arbetet med en gemensam ansökan till Regionalfonden. TNB deltog tillsammans med övriga delkluster och hjälpte till i ansökningsarbetet. Vårt bidrag var framför allt aktiviteter för att stärka de maritima näringarna. Vi utgick från våra tidigare undersökningsresultat och den handlingsplan vi tagit fram och lyfte över en del av våra frågeställningar till det gemensamma arbetet kring en "Maritim Utvecklingsarena i Bohuslän". Här var samarbetet mellan de olika delklustren centralt och att få till en gemensam samverkansstruktur för att stärka näring och forskning var viktigt. Vi hade många kontakter med företag för att se vad de hade för behov för att kunna utvecklas och om de var intresserade av att vara med och arbeta för en gemensam "Maritim Utvecklingsarena i Bohuslän". Näringsen var mycket positiv till ansatsen om en gemensam arena och såg ett tydligt behov och nytta av att arbeta tillsammans. Att få ta del av andras erfarenheter, kunskap och forskningsresultat är intressant.

Arbete var givande och samverkan med de andra delklustren var positivt på flera sätt, vi fick god kunskap om varandra, och vilka kompetenser som finns i nätverket. En gemensam arena borde vara en viktig plats för att säkerställa erfarenhetsutbyte på flera olika plan och också få en kontinuitet för möten, mellan forskning och näring, något som saknas idag

OLIKA NÄRINGAR

I projektet Blå Affärsutveckling har vi främst titta på verksamheter inom sjöfart, båtnäring, maritim turism och marina livsmedel.

Figur 2 – Gemensamma resurser



FRAMTIDEN FÖR BLÅ NÄRINGAR

Det finns utvecklingsmöjligheter inom flera av de Maritima Näringarna. De affärsmässiga strukturerna förändras ständigt och kunderna köper annorlunda idag än igår.

Vi har tittat extra på hur den affärsmässiga strukturen ser ut när fisket förändrats och logistiken från fångst till bord ser ut på ett nytt sätt.

Tillgången på skaldjur/fiskråvara i våra hamnar har under hösten förändrats då Fiskauktion i Strömstad lades ner. Vad detta innebär på sikt vet vi inte riktigt än. Idag finns fiskauktion på Smögen och i Göteborg. Vi ställde frågan till Erland Lundqvist, Samförvaltningen Norra Bohuslän, som arbetat i Strömstad och Tanum med fiskefrågor de senaste åren. Erland berättar att idag så fungerar landning av räka och kräftor samt andra marina råvaror i Strömstad på så sätt att de stannar där, om de lokala handlarna/grossisterna köper. Det som inte handlas lokalt går till auktion på Smögen eller till Göteborg. Så för fiskarnas och handlarnas del så har strukturen inte förändrats till det sämre. Däremot ser han en risk i kvoterna och att det blir färre båtar som fiskar. Detta skulle då innebära att vi får mindre tillgång på närfångad fisk och skaldjur.

Joakim Jansson ansvarig för Fiskauktion i Smögen har samma uppfattning det som känns oroväckande är att antalet lokala båtar minskar, men han har ändå en ljus bild för framtiden och delger oss några tankar om detta.

Ett framtidsscenario kan vara följande:

- Göteborg blir maktcentret avseende Fiskförsäljning i Sverige (som enda kvarvarande Fiskauktion)
- Stockholms Fiskauktion blir verklighet och en helt ny konkurrenssituation uppstår om fångsterna på Svenska marknaden, det innebär att det blir 3 Fiskauktioner istället för 1
- Mer fisk och skaldjur säljs direkt från båt till grossist/fiskbutiker som "Närfiskat/Ekologiskt" etc. och därmed öppnas en ny kanal upp inom fisket, som inom kött o mjölk t ex.

Med en stark tradition av fiskförädling i Norra Bohuslän, hur ser förutsättningarna ut för småskalig livsmedelsförädling med marina råvaror? Vi konstaterar att det borde finnas bra möjligheter, men att det ändå verkar svårt att få igång en småskalig produktion, dock finns några undantag.

Ett spännande företag som kommer med nya grepp och nya produkter är Catxalot som skördar friväxande alger för att tillaga och äta, här är en ny nisch. Företaget har haft stora framgångar under det senaste året och var i år (2016) med på mässan Gastro Nord med sina produkter. Deras produkter används av lokala restauranger och marknadsförs starkt. En trevlig utveckling av alganvändning där det borde finnas en stor utvecklingspotential.

Nu finns även en del projekt igång för odling av alger och kanske kan detta generera mer produktutveckling inom flera olika segment där livsmedelssidan kan vara en intressant nisch.

Vi har fått en ny "resurs" i våra vatten i och med etableringen av det japanska ostronet (*Crassostrea gigas*). Här sätter regelverk "käppar" i hjulen för att kunna starta skörd och produktutveckling i dagsläget. Lovécenter på Tjärnö har en del projekt i startfas eller på gång för att hitta möjligheter för skörd, odling och vidareförädling.

Ett par nya projekt för fiskodling på land är också på gång, vilket lovar gott för framtiden.

Musselodling och odling av svenska ostron (*Ostrea edulis*) skulle kunna utvecklas betydligt i Norra Bohuslän, här behövs fler entreprenörer.

Vi har i vårt samarbete med SP och livsmedelsacceleratorn arbetat för att få till inspirationsdagar och temadagar kring dessa frågor.

SLUTSATS

En gemensam Maritim Näringslivsstrategi och en Blå Översiktsplan underlättar för de maritima näringarna att utvecklas.

Ansökningsarbetet inför projekt ”Maritim Utvecklingsarena i Bohuslän” gjordes i ett nära samarbete med delar av det Maritima Klustrets representanter. TNB använde resultat från tidigare undersökningsmaterial från företagsintervjuer m.m. och i samverkan med näringslivsutvecklarna i TNB togs ett antal aktiviteter fram. Dessa aktiviteter skall stärka det maritima näringslivet och ge förutsättningar att verkställa vissa delar av den maritima näringslivsstrategin.

När ansökan inte blev inlämnad har vi omarbetat vissa delar och TNB har tillsammans med GU och SMTF lämnat in en ny ansökan till Tillväxtverket för att få resurser att genomföra de delar som vi ser kommer att stärka näringslivet och vara till stor nytta för befintliga företag i dess utveckling och för nya företag och innovationer.

I detta arbete är samverkan med aktörerna inom det Maritima Klustret en självklarhet som ger styrka för genomförandet. Följande aktiviteter har vi valt att satsa extra på för att stärka och utveckla näringslivet, de ingår i ansökan till regionalfonden:

- Maritim turism: Evenemangsstrategi, Kunskapsturism.
- Marina Livsmedel: Lokala tema dagar kring marina råvaror och dess användning och beredning.
- Sjöfart/Båtnäring: En förstudie kring gästhamnen, Skärgårdstransporter.
- Innovationsarena: Affärs- och produktutveckling.

Projektprocessen (bild 1) har i stort sett följts i arbetet och de resultat vi har uppnått kommer att kunna användas i vårt fortsatta arbete. Framst i den planerade aktiviteten, affärs- och produktutveckling som vi hoppas kommer att kunna starta 2016.

REFERENSLISTA, LÄNKAR:

Tillväxt Norra Bohuslän

www.tillvaxtbohuslan.se

www.tillvaxtbohuslan.se/bla-op/maritim-naringslivsstrategi

Maritima Klustret

<http://maritimaklustret.se/rapporter/>

Havet.nu

www.havet.nu

Samförvaltningen Norra Bohuslän

www.samforvaltningnorrabohuslan.se/

<http://samforvaltningnorrabohuslan.se/onewebmedia/Sm%C3%A5skalig%20marin%20fiskodling-mindre.pdf>

Svenskt vattenbruk

www.svensktvattenbruk.se

Vattenbrukscentrum Väst, Göteborgs Universitet

http://vbcv.science.gu.se/digitalAssets/1518/1518242_rapport.pdf

Zaramis

<http://fiske.zaramis.se/2016/04/07/storsta-fiskeriorganisationerna-i-sverige-och-danmark/>

Bilagor:

Bilaga 1, Handlingsplan TNB

Bilaga 2, Rapport Förstudie testbädd för värdehöjande av marin råvara.

Bilaga 3, Förstudie innovationsarena maritim turism.

Bilaga 4, Rapport förstudie testbädd marint vattenbruk.